
Опыт I. Маржиналистская революция и теория стоимости

1. Маржиналисты и их потребительная стоимость	1
2. О стоимости.....	12
3. Труд или потребности?	17
4. Концепция простого и сложного труда	26

1. Маржиналисты и их потребительная стоимость

В последней четверти XIX века Европа, можно сказать, отдыхала. Тишину английской викторианской эпохи нарушали только сводки из колоний. Во Франции Парижскую Коммуну сменила Третья республика, в результате чего вечная война перетекла с парижских улиц в парламент. В России взорвали-таки царя-освободителя и деловито готовились к своей первой кровавой революции. В Германии Бисмарк почти что мирно ругался с доморощенными социал-демократами.

Никто и не предполагал, что в это самое время в Европе шла революция, поправшая основания и разрушившая традиции. Это была, впрочем, нетрадиционная, неправильная революция. Поскольку в старой Европе к таковым не привыкли, ее никто и не заметил. Не было баррикад из старинной мебели, не было суровых решительных пролетариев, вышедших на свой «последний и решительный», не было задорных гаврошей, не было бледных студентов с бомбами, обернутыми во вчерашнюю газету. Много чего не было. Сложнее объяснить, что же, собственно говоря, было.

Так как всемирная история, по вышеозначенным обстоятельствам, об этой великой революции умалчивает, придется обратиться к некоторым летописям. Из них следует, что был совершен подлинный переворот, изменивший все представления прогрессивного человечества о том, как люди производят, обменивают, а главное – оценивают, произведенные ими

материальные блага, в результате чего коренным образом изменились представления человечества о собственном счастье. По свидетельству Й.Шумпетера, «эта революция заключалась прежде всего в развитии теории предельной полезности, ассоциируемой с именами трех лидеров: Джевонса, Менгера и Вальраса»¹. В общем, скромный английский чиновник и два профессора, один венский и один из тихой швейцарской Лозанны, сделали то, что не смогли сотворить Огюст Бланки, Михаил Бакунин и два многолюдных Интернационала вместе взятые.

Каковы же были последствия этой Великой Маржиналистской Революции?

Кромвель отсек на плахе главу помазанника божия. Робеспьер с Сен-Жюстом утопили Париж в крови. Бонапарт покорил всю Европу и создал свой знаменитый Кодекс. Авраам Линкольн освободил черных рабов. Ленин с Троцким экспроприировали экспроприаторов, разгромили белые армии и на 70 лет заразили социализмом шестую часть суши. Как видим, революции всегда производили на свет нечто страшное или незаурядное, круто меняющее всемирную историю. По-видимому, и та революция, о которой у нас речь, должна была бы повлечь за собой что-либо подобное.

Но, к счастью, этого не произошло. Мир не заметил ничего особо выдающегося, даже в области экономики. И хотя прошло уже много-много лет, до сих пор ни один бухгалтер не стал в своих отчетах исчислять предельную полезность производимых товаров, а продолжает рутинно и скучно высчитывать издержки. Как он это делал и до революции.

Ни один парламент не принял закона, облагающего предельную полезность каким-либо налогом. Предельные полезности не замечает статистика, не принимает во внимание «недальновидный» менеджмент, не учитывают политики. Даже простые граждане продолжают потреблять пиво

¹ Й.А.Шумпетер. История экономического анализа, т.3, стр. 1088

с сосисками самым что ни на есть ненаучным способом, подчас пренебрегая самыми полезными пределами.

Но чем меньше обычный, неэкономический (тот, который производит товары, но не слишком занят экономическими теориями) мир замечает великие свершения революционной тройки, тем больше шум, производимый ее последователями в стенах университетов и со страниц экономических учебников.

«В каком смысле, – спрашивает Йозеф Шумпетер,- была совершена революция? Породила ли эта революция новую теорию экономического процесса?»

Ответ на первый вопрос зависит от того, что мы обозначаем словом, которым столь часто злоупотребляют. Если мы подразумеваем перемены, являющиеся одновременно радикальными и резкими, то претензия этих пионеров современной теории (т.е. Джевонса, Менгера и Вальраса. – М.Э.) — претензия на революцию в «чистой» экономической теории — должна быть признана. ... Мы склонны смеяться над Госсеном², хваставшим, что он свершил подвиг Коперника. Но это хвастовство было не таким чрезмерным, как может показаться на первый взгляд. Замена геоцентрической системы на гелиоцентрическую и замена «классической» системы системой предельной полезности были достижениями одного и того же типа: и то и другое являлось по сути упрощающим и унифицирующим нововведением. ...

На второй вопрос — в такой его постановке — следует, конечно, ответить отрицательно. Ни одна «теория», если говорить о чистой теории, не может дать полный анализ феноменов, которые она рассматривает. Фактологические допущения столь же важны, сколь и аналитический аппарат, извлекающий из них результаты»³.

Как видим, даже биографы великих вынуждены признать, что последствия этой революции видны только в так называемой «чистой науке» и не дали практически никаких ростков в действительной жизни и в действительной экономической теории. Что, впрочем, и к лучшему.

² еще один революционер, можно сказать, сообщник, вернее – предтеча Джевонса, Менгера и Вальраса

³ Й.А.Шумпетер. История экономического анализа, т.3, стр. 1211-1212.

Достаточно интересно наблюдать как сами теоретики маржинализма объясняют абсолютную практическую непригодность своей науки. Чтобы продемонстрировать сей факт, нам придется процитировать изрядный кусок из еще одного классика «предельной полезности» - Е.Бем-Баверка. Мы сознательно при этом не излагаем каких-либо основ этой теоретической системы, поскольку, во-первых, это не является предметом нашего исследования, во-вторых, каждый желающий в силах ознакомиться с ней самостоятельно, а, в-третьих, приведенный отрывок значим сам по себе, причем выглядит даже забавнее, если не слишком углубляться в сущность специальных терминов⁴. Вот что пишет этот ученик Менгера и сам выдающийся теоретик предельной полезности:

«Против изложенной нами теории субъективной ценности можно возразить, что она приписывает простому человеку-практику такие сложные соображения, которыми он в действительности вовсе не занимается. Для определения предельной пользы требуется, чтобы мы всякий раз располагали мысленно в один ряд все конкретные потребности, которые можно удовлетворить с помощью данного материального блага, а также и все экземпляры, которыми мы можем располагать, и затем высчитывали, до какого члена упомянутого ряда может простираться удовлетворение наших нужд. Это, скажут нам, слишком сложная и кропотливая умственная работа; при определении ценности материальных благ отдаленного порядка она разрастается до громадных размеров, так как тут все описанные выше операции нужно проделать не только по отношению к самой оцениваемой вещи, но и по отношению ко всем промежуточным продуктам. Но ведь в действительности-то при определении ценности материальных

⁴ Впрочем, суть теории предельной полезности можно продемонстрировать некоторым примером. Если вы Робинзон Крузо и перед вами на большом мшистом камне стоит большой бочонок осетровой икры, а в руках у вас большая деревянная ложка, сделанная из большого баобаба, и вы этой большой ложкой загребаете икру из своего большого бочонка, то та ложка (если, конечно, не забывать считать, сколько раз вы опустили ложку в бочонок), после съедения содержимого которой вы уже никогда без дрожи не сможете смотреть на осетровую икру, составит ту самую предельную полезность, с помощью которой будет удовлетворена ваша потребность в осетровой икре. Вот, собственно, и все. А остальное – детали. Хотя некоторые особо дотошные математики предлагают использовать для измерения предельной полезности даже дифференциальное исчисление.

благ мы никогда не занимаемся такого рода головоломными вычислениями, поглощающими массу времени.

Совершенно верно: наши определения ценности в практической жизни совсем не отличаются такой сложностью и кропотливостью. Но, спрашивается, почему же именно?

Во-первых, потому, что благодаря непрерывному упражнению мы сделались настоящими виртуозами в этом деле. Только человеку, начинающему учиться грамоте, приходится «читать по складам», т. е. составлять слово из отдельных букв по порядку; только человек, не имеющий играть на фортепьяно, принужден бывает, беря аккорд, обдумывать все отдельные ноты, из которых слагается аккорд, и все интервалы. Совершенно так же только профану в хозяйстве приходится тщательно соображать все детали, чтобы получить общую картину данного хозяйственного положения, необходимую для определения ценности той или иной вещи. Опытный хозяин-практик соображает все условия данного хозяйственного положения сразу, не копаясь в мелочах. Вдобавок, - и в этом отношении виртуоз в области хозяйственной деятельности поставлен в условия, несравненно более благоприятные, нежели его коллега музыкант, - мелочная точность в большинстве случаев нам и не нужна бывает при определении ценности. Пока ошибка в оценке не слишком велика, пока мы еще более или менее сносно управляем нашим оценочным механизмом, до тех пор наши хозяйственные интересы не страдают нисколько, до тех пор все идет прекрасно. Мало того, чересчур мелочная заботливость при определении ценности не только не требуется, но и прямо отрицается принципом хозяйственности. Хотя точностью оценки и обеспечивается правильность оценки, а следовательно, и успешность хозяйственной деятельности, однако ж чрезмерная расчетливость покупается ценой чрезмерно большой затраты времени и сил, связанной с тщательным взвешиванием всех мельчайших условий каждого данного случая. До известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным. Кто вздумал бы с величайшей тщательностью взвешивать каждый из сотен хозяйственных актов, которые ему приходится совершать ежедневно или еженедельно, кто вздумал бы оценивать с величайшей точностью всякое, даже самое маловажное материальное благо, с которым ему приходится иметь дело при получении доходов,

при определении расходов, при удовлетворении всякого рода потребностей, тому из-за хозяйственных забот и расчетов и жить было бы некогда. Разумное правило, которым мы и руководствуемся действительно в нашей хозяйственной деятельности, можно формулировать так: быть точным лишь в такой мере, в какой это может принести нам выгоду - в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным.

Во-вторых, в очень многих случаях нам и нет ни малейшей надобности напрягать все свои силы при обсуждении условий данного хозяйственного положения. Существуют средства, которые чрезвычайно облегчают нам труд по определению ценности материальных благ. Такого рода средством является память. Когда мы намереваемся совершить тот или иной хозяйственный акт, нам незачем каждый раз заново разрешать вопрос относительно ценности данной вещи. Представление об ее ценности мы составили себе уже ранее, сохраняем его в своей памяти и пользуемся им в случае надобности. Мы можем смело пользоваться им, пока не подвергнется существенным изменениям наше хозяйственное положение, а у большинства людей хозяйственная жизнь течет, в общем, настолько правильно, по раз заведенному порядку, что прежние суждения о ценности материальных благ сохраняют свою пригодность очень долгое время. Хозяйке дома, которой ежедневно приходится покупать необходимые жизненные продукты, никогда не придет на ум каждый день снова ставить и разрешать вопрос о том, какую потребительную ценность имеет фунт мяса, дюжина яиц, каравай хлеба и т. д.; ей стоит лишь обратиться к своей памяти, чтобы найти готовое решение всех подобных вопросов.

При этом нет никакой необходимости в том, чтобы сохраняющиеся в памяти представления о ценности приобретались непременно путем личного опыта. Мы наблюдаем жизнь, мы видим, как определяют ценность другие люди, находящиеся в сходном с нами хозяйственном положении, мы принимаем в соображение установившиеся обычаи. Ребенок работника, прежде чем он будет в состоянии составлять себе собственные, основанные на личном опыте суждения относительно предельной пользы различных вещей, обладает уже вполне сформировавшимися представлениями, что гульден, курица, фунт жаркого – вещи дорогие, что крейцер, кусок хлеба и т. д. - гораздо дешевле, а дом – гораздо дороже вышеупомянутых вещей. Как школьник может прилагать к делу правила умножения или деления, не выводя их предварительно сам, как ученик, изучающий историю, усваивает и пересказывает

исторические факты, не добывая их непосредственно из источников, совершенно так же и мы, высказывая суждения относительно ценности материальных благ, очень часто основываемся на том, до чего додумались другие люди раньше нас и для нас.

Наконец, организация нашей хозяйственной жизни, основывающаяся на разделении труда и обмене, значительно облегчает нам задачу определения ценности материальных благ как раз именно в тех случаях, когда эта задача представлялась бы при других условиях наиболее трудной. Это те случаи, когда приходится определять ценность материальных благ отдаленного производительного порядка. Когда оцениваемую вещь отделяет от предельной пользы, которой определяется ценность, целый ряд промежуточных членов; когда на каждой из множества ступеней производства выступают комплементарные материальные блага, действие которых переплетается с действием оцениваемой вещи, - как трудно бывает тогда ориентироваться в запутанной сети отношений и с некоторой уверенностью сказать: «Вот сколько, а не больше, предельной пользы зависит от наличия нашей вещи!» Но нам нет надобности заниматься такого рода головоломным исследованием. Благодаря разделению труда почти каждая ступень производства превратилась в самостоятельную отрасль производства. У кого есть теперь материальное благо более отдаленного порядка, тот почти всегда может избавиться от необходимости, чтобы это материальное благо прошло все метаморфозы вплоть до заключительной формы совершенно готового предмета потребления в его собственных руках, - он имеет полную возможность довести процесс производства лишь до ближайшей ступени и потом продать свой продукт другому предпринимателю, у которого полуобработанная вещь пройдет следующую стадию производства. Ввиду этого при определении субъективной ценности, какую представляет для него данное материальное благо, первому предпринимателю нечего и заботиться о дальнейших стадиях производства, лежащих уже вне сферы его интересов. Он спрашивает только об одном: «Какое количество материальных благ следующего ближайшего порядка могу я приобрести на свой продукт и какую именно ценность, и притом меновую ценность, будут иметь эти материальные блага?» А это вопросы очень простые, их может без труда разрешить для своей сферы каждый заинтересованный в деле.

Таким образом, умственная работа, которую людям приходится совершать при определении субъективной ценности, далеко не так сложна и трудна, как может показаться с первого взгляда при абстрактном изображении процесса оценки материальных благ. Впрочем, если бы она даже и была гораздо сложнее и труднее, чем

на самом деле, ее всегда были бы способны совершать обыкновенные практики. Где дело идет о собственной выгоде, где всякий недосмотр причиняет убытки, там становится сообразительным и самый простой человек. И действительно, свою сметливость в хозяйственных вопросах простой народ блестящим образом доказал тем, что он гораздо раньше и лучше распознал сущность ценности, нежели наука. Наука, сбитая с толку смещением полезности и ценности, объявила такие материальные блага, как воздух и вода, вещами, имеющими наивысшую потребительную ценность. Простой человек смотрел на это гораздо правильнее и считал воздух и воду вещами, никакой ценности не имеющими, и он оказался вполне правым. В течение целых тысячелетий, прежде чем наука выдвинула учение о предельной пользе, простой человек привык при приобретении и отчуждении материальных благ оценивать их не с точки зрения наивысшей пользы, которую они способны принести по своей природе, а с точки зрения приращения или уменьшения конкретной пользы, которую может принести каждое материальное благо. Другими словами, простой человек-практик применял учение о предельной пользе на практике гораздо раньше, чем формулировала это учение политическая экономия»⁵.

Читать эти высокопарные умствования нельзя без доброй улыбки. Во всяком случае, иначе мы должны признать сумасшедшими сотни тысяч практических бухгалтеров и экономистов, которые в процессе ценообразования самым тщательным образом занимаются калькулированием себестоимости товаров, т.е. измерением издержек производства и обращения, причем делают это именно так, как учит нас «преодоленная» маржиналистами классическая экономическая теория. Зачем тратить на это миллионы драгоценных человеко-часов, зачем создавать сложнейшие учетные компьютерные системы, если память и «опыт других людей» с необходимой точностью подсказывают нужные решения.

Хочется также спросить, приходилось ли самым первым первобытным людям, которые еще не имели столь богатого многовекового опыта в

⁵ Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер: Пер. с нем./ Предисловие, коммент., сост. В.С.Автономова. М: Экономика, 1992, стр. 337-341

определении полезности потребляемых ими мамонтов (например, тем, которые лишь собрались убить и съесть своего первого мамонта) применять теорию предельной полезности для решения вопроса о том, следует ли им отправляться на эту опасную охоту или просто идти на сбор съедобных корней?

И, наконец, нельзя не удивиться тому, что еще не повсеместно закрыты кафедры экономической теории, если простой народ (со свойственной ему сметливостью!!!) блестяще распознает значения ценности товаров лучше и раньше, нежели любая наука.

Впрочем, как уже отмечено, мы не имеем, ни малейшего желания подробно разбирать всевозможные маржиналистские теоретические конструкции. Они интересуют нас лишь по причине существования одной действительной проблемы, которую нащупали, но не смогли даже правильно изложить, многочисленные маржиналисты.

По свидетельству того же Й.Шумпетера,

«они (т.е. Джевонс, Менгер и Вальрас. – М.Э.) показали то, что А. Смит, Рикардо и Маркс считали невозможным, а именно что меновую ценность можно объяснить в терминах потребительной ценности»⁶.

И действительно, Й.Шумпетер совершенно прав – именно такие заслуги приписывали себе маржиналисты.

«И вот от Адама Смита вплоть до наших дней, - торжествуя восклицает тот же Е.Бем-Баверк, - бесчисленное множество теоретиков-экономистов бесплодно ломали голову над разрешением загадки, потеряв, наконец, всякую надежду найти сущность и меру ценности в отношении материальных благ к человеческому благополучию; в отчаянии экономисты прибегали к чрезвычайно странным, нередко совершенно фантастическим объяснениям: хватались за «труд» или «рабочее время», за

⁶ Й.А.Шумпетер. История экономического анализа, т.3, стр. 1202.

«издержки производства», за «сопротивление природы человеку» и другие диковинные штуки»⁷.

Но хотя нам кажется, что определенный смысл в разработке экономической теории потребительной стоимости существует (о чем мы поговорим несколько позднее), но конкретная логика г-на Е.Бем-Баверка здесь достигает просто высот бессмыслицы.

Просто Е.Бем-Баверк с Й.Шумпетером самым странным образом путают ценность вещей для человеческого потребления и ту сумму в рублях, долларах или иенах, которая стоит на бирке с ценой. Если кружка пива в соседнем баре стоит 1 доллар, а автомобиль «Тойота» в автосалоне – 25 000 долларов, то это ровно ничего не говорит об их полезности. Вообще-то, это полезности такого рода, которые полезны сами по себе, причем каждая по своему, и удовлетворяют они совершенно разные потребности. Но речь даже не об этом. Если бы у вас в кармане имелось 25 001 доллар и вы собрались бы приобрести автомобиль «Тойота» и выпить кружку пива за удачную покупку, то вам лично было бы совершенно все равно, кому из продавцов сколько дать. Если бы за автомобиль «Тойота» с вас потребовали 1 доллар, а за кружку пива – 25 000 долларов, то вы могли бы с легкой душой выполнить то, чего желали бы продавцы. Во всяком случае, для вас результат каждой из этих сделок имел бы значение только в том, что на имеющуюся сумму вы удовлетворили две из своих потребностей. «Если покупательная сила денег возрастает в отношении некоторых вещей, - пишет А.Маршалл, - но одновременно в равной мере снижается в отношении столь же важных вещей, их общая покупательная способность (или их способность покупать вещи вообще) останется неизменной»⁸. Для чего, собственно говоря, необходимо, чтобы цена товара соответствовала его полезности, какую

⁷ Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер, стр. 268-269

⁸ А.Маршалл. Принципы политической экономии., т.1, стр. 121.

практическую ценность можно от этого получить, навсегда останется необъясненным.

Так что ежели бы множество экономистов-теоретиков, от Адама до наших дней, ломали свои головы именно над этим, то они просто потеряли бы драгоценное время, действительно необходимое для науки⁹. Если взять конкретную сделку по купле-продаже товара, между полезностью вещи и ее ценой нет совершенно никакой связи. Цена начинает волновать покупателя лишь тогда, когда общий уровень цен товаров, удовлетворяющих потребности, превосходит количество денег, имеющихся у потребителя.

Таким образом тот факт, что цена зависит напрямую от полезности товара или не зависит от нее, ни в малейшей степени не затрагивает интересов потребителя, нисколько не мешает ему удовлетворять потребности. И если, например, цены определялись бы количеством рабочего времени, затраченного на производство товаров, то это нисколько не снижало и не повышало бы полезности товаров и их способности благотворно влиять на благосостояние индивидуумов и обществ.

Если бы теоретики маржинализма поставили вопрос о том, что количество труда, рабочее время, издержки производства и т.д., в действительности не являются факторами, определяющими товарные цены, что ценообразование, если бы оно основывалось на вышеперечисленных факторах, привело бы нарушению нормальной работы экономического механизма, если бы они показали, каким образом такое неправильное ценообразование отрицательно влияет на удовлетворение общественных потребностей, а, тем более, продемонстрировали, каким образом необходимо калькулировать цены на основании вычисления предельных полезностей

⁹ Более чем за 100 лет до маржиналистской «революции» Франсуа Кенэ уже знал, что «не надо смешивать цену товарных богатств с их потребительной ценностью, потому что обе эти величины часто не имеют никакого отношения друг к другу». (Франсуа Кенэ. Избранные экономические произведения, Издательство социально-экономической литературы, М., 1960, стр.162).

предметов потребления, то тогда вместо памятника Карлу Марксу на Охотном ряду следовало бы соорудить монумент в честь Джевонса, Менгера и Вальраса. Ну вроде как Минину и Пожарскому.

2. О стоимости

Уж коли мы принялись за теорию стоимости, неплохо было бы определить, что это такое. Впрочем, если бы мы дали здесь развернутое определение, то и говорить больше было бы не о чем. Но тем не менее, следует разобраться с тем, что мы будем искать.

Если бы придумали какую-нибудь международную премию за наиболее бессмысленное определение стоимости, то наверняка одним из первых номинантов пришлось бы провозгласит современного американского маржиналиста Армена Альберта Алчиана, который придумал следующее:

«В экономической теории стоимость (cost) чего-либо есть неизбежно отвергаемая наилучшая возможность (highest-valued opportunity necessarily forsaken). Полезность концепции стоимости является логическим следствием выбора среди доступных вариантов»¹⁰.

Во всяком случае, писать о теории стоимости и не процитировать *такое* столь же сложно, как отказаться от любимого лакомства. Еще более оригинален А.Алчиан, когда говорит о законе формирования цен:

«рыночная норма обмена одной бутылки кока-колы за две плитки шоколада показывает относительную ценность каждого из этих товаров. Возможность иметь еще одну бутылку кока-колы сопоставляется с возможностью иметь еще две плитки шоколада. На открытом рынке, где все люди имеют доступ ко всем товарам, норма обмена, или цена, кока-колы должна по меньшей мере равняться ценности наилучшей в отношении к еще одной бутылке кока-колы альтернативы. Если же цена не равна ценности такой альтернативы, тогда те, чья оценка бутылки этого напитка превышает

¹⁰ Армен Алчиан. Стоимость. См.: Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства, т.3. Под ред. В.М.Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 2000, стр. 401.

ее рыночную цену, захотят и смогут войти на рынок и предложить на нем большее количество кока-колы. Это событие приведет к росту нормы обмена до (как минимум) ценности наилучшей альтернативы. Если не выражать ценности альтернатив одной бутылки кока-колы в виде количеств шоколада, пива или иных конкретных товаров, столь же желаемых, как и бутылка кока-колы, то по соображениям удобства необходимо прийти к соглашению относительно общей меры ценности. Поскольку почти все официальные меновые сделки осуществляются посредством денег, все нормы обмена обычно измеряются в денежных единицах, например в долларах или центах за бутылку кока-колы. Использование денежных цен не означает, что деньги - это все, что счетно, или что люди любят деньги. Их применение означает просто тот факт, что деньги - средство обмена и поэтому в них удобно выражать межличностные меновые ценности объектов выбора или возможных вариантов.

Итак, поскольку блага - это замещающие друг друга источники полезности и поскольку замещение облегчается обменом с использованием денег, ценность отвергнутой возможности можно измерять в денежных единицах. Когда блага можно получить не только посредством межличностной торговли, но также посредством производства, за счет стоимости других вещей, которые могли бы быть произведены, стоимости, учитываемые при производственном выборе, будут связаны с рыночными ценами межличностных обменов, если производители имеют доступ на рынки, на которых они предлагают свои продукты»¹¹.

Хотя процитированное представляется достаточно туманным, но все же можно кое-что прояснить. Но для начала требуется все-таки конкретизировать пример с бутылкой кока-колы и двумя плитками шоколада.

А.Алчиан рисует нам следующую картину. Компания «Coca-cola» предлагает на рынке свою продукцию, а именно знаменитый напиток кока-кола. Предположим, что названное юридическое лицо желает вместо бутылки своего напитка приобрести две плитки шоколада. Для того, чтобы определить разумность данной сделки, компания «Coca-cola» оценивает полезность своей бутылки, сопоставляя ее с полезностью двух плиток шоколада как альтернативу вышеупомянутой бутылки. Если возможность

¹¹ Там же, стр.405.

обладания двумя плитками шоколада будет оцениваться выше, чем одной бутылкой кока-колы, то компания может принять решение об обмене. При этом, правда, г-н А.Алчиан тщательно умалчивает, кто в компании «Coca-sola» собирается употребить две плитки шоколада и кто признал их полезность более высокой, чем полезность бутылки кока-колы. Поскольку у нас сейчас нет в наличии внутренних документов компании, то мы не можем здесь сказать определенно, кто мог принять такое важное решение – президент, совет директоров, какой-нибудь исполнительный директор и т.п.

Вы можете сколько угодно смеяться, но на самом деле ситуация нешуточная. Ведь речь идет не об одной захудалой бутылке. Компания «Coca-sola» производит миллиарды таких бутылок и, таким образом, решение о том, что является наилучшей альтернативой бутылке кока-колы и на что ее можно обменять, следует принимать на самом высоком уровне.

Единственной проблемой является здесь то, что сия компания не является, как бы это сказать попроще, лицом «физическим», т.е. совершенно непонятно, кто будет эти две плитки шоколада потреблять, т.е. *есть*. Люди, имеющие к ней отношение, – это либо акционеры, либо менеджеры, работники и т.п., но это не сама компания, производящая и продающая кока-колу.

К счастью, по мысли г-на А.Алчиана, все как-то договорились продавать свои товары не за шоколад, пиво и т.п., а за деньги, которые можно положить на расчетный счет и, таким образом, избавиться от необходимости их потреблять.

Но тогда непонятно, что нам делать с другой стороной обмена, т.е. с компанией, производящей шоколад. Ведь она, в обмен на свои деньги, получила полноценную бутылку кока-колы, полезность которой она оценила выше, чем полезность своих денег, эквивалентных, как это наверняка предполагается, двум плиткам шоколада. А эта компания по своему

устройству, наверное, ничем не отличается от компании «Coca-Cola», во всяком случае, она уж точно является юридическим лицом. Трудность здесь заключается, как нам кажется, в том, что бутылка кока-колы – это такая альтернатива шоколаду, каковая может быть и является наилучшей, но которую уж никак нельзя положить на расчетный счет.

Г-н А.Алчиан недоговаривает нам и еще об одной проблеме. Совершенно ясно, что компания «Coca-Cola» производит свою продукцию отнюдь не для себя, а исключительно на продажу. Это следует хотя бы из того, о чем мы только что говорили: компания как юридическое лицо ничего не может потреблять в обычном смысле. А раз так, то ценность кока-колы для ее производителя практически близка к нулю. Но цена бутылки кока-колы, как мы знаем из повседневной практики, нулю не равна. То есть, поскольку компания оценивает свою бутылку бесконечно ниже, чем ее оценивает рынок, она вынуждена будет, по мысли нашего заокеанского коллеги, полностью прекратить свое производство, а производством и предложением кока-колы на рынке займутся только те, чья оценка выше рыночной цены. Мы не знаем, кто это будет – то ли компания, производящая шоколад, то ли какой-нибудь пивной барон, но логика здесь именно такая.

Правда, после продажи первой же бутылки выяснится, что ситуация повторяется и ценность бутылки кока-колы для производителя шоколада станет точно такой же, какой она была для компании «Coca-Cola» до ее закрытия, т.е. нулевой, а значит и здесь производство кока-колы будет прекращено, а заодно и производство шоколада, пива и прочих «замещающих друг друга источников полезности».

Единственное, что радует в подобной ситуации, так это применение теории г-на А.Алчиана именно к американским продуктам и напиткам. И если из наших магазинов исчезнет кока-кола, то мы можем перейти на квас и шоколад фабрики «Красный Октябрь», а здесь нас уже не достанет ни один маржиналист!

Кому-то покажется, что мы обошлись с г-ном А.Алчианом нехорошо, что он совсем не это имел в виду. Он имел в виду некую абстрактную ситуацию, схему, а кока-кола с шоколадом пришлась совершенно к слову.

На это мы можем только ответить, что мы взяли анализировать не схему, а реальную экономику. В этой реальной экономике действуют вполне реальные субъекты, производящие вполне реальные продукты, причем производят они продукты из вполне реальных материалов для вполне реальных потребителей. И что самое интересное, производимые в этой реальной экономике продукты продаются по ценам, образуемым в результате действительно имевших место экономических процессов. Нам осталось одно – внимательно приглядеться к этим процессам и определить закономерности, им присущие.

Именно поэтому мы и трансформировали абстрактный пример г-на А.Алчиана таким образом, что он стал понятен нормальному современному читателю. Ведь всем, например, известно, что напиток кока-кола производится именно компанией «Coca-cola» и никем другим. Но и большинство других продуктов в современной товарной экономике производятся такими же компаниями, причем дело здесь не в конкретном товаре, а именно в товарном характере современной экономики, когда товары изначально не имеют никакой потребительной ценности для тех, кто их производит.

Если, следовательно, приглядеться к миру товарных цен и определить законы, с помощью которых они определяются, то тем самым мы найдем **закон стоимости**. Конечно, мы можем допустить, что в процессе исследования выяснится отсутствие какого-либо закона цен, закона стоимости, а цены могут определяться достаточно произвольно. Это будет означать, что не существует единого объективного определения природы цен, хотя вполне возможно обозначить некоторое множество факторов,

которые будут влиять как на номинальное значение ценовых коэффициентов, так и на относительные величины цен по отношению друг к другу.

Такой результат гипотетически, конечно, возможен. Причем необходимым следствием такого положения вещей будет и утеря самостоятельного значения экономической науки, поскольку в качестве своих собственных оснований она будет использовать факты, находящиеся за ее пределами. При этом сама наука по необходимости сведется к набору неких формальных приемов, позволяющих привести эти факты к понятиям повседневной хозяйственной жизни.

С другой стороны, классическая школа политической экономии всегда предполагала, что закон стоимости существует, причем именно как объективный экономический закон, имеющий основания в чисто экономических фактах. И, таким образом, наша задача будет заключаться и в том, чтобы прояснить данный запутанный вопрос.

3. Труд или потребности?

Что пытается доказать нам «школа предельной полезности» или любая другая школа субъективной ценности в отношении стоимости товаров? Она хочет продемонстрировать, что ценности товаров определяются прежде всего взглядом потребителя, тем, как он оценивает их полезность¹². Они хотят нам сказать, что от этого же зависит и цена товара.

С другой стороны, трудовая теория стоимости, как известно, оценивает экономические блага с точки зрения производителя, с точки зрения затрат труда на производство товара. На первый взгляд, эти точки зрения совершенно различные, прямо противоположные и переход с одной из них, ложной, к другой, истинной, есть прямо-таки революционный шаг.

¹² «Понятия предельной и общей полезности относятся к потребностям потребителей» (Й.А.Шумпетер. История экономического анализа, т.3, стр. 1203)

А теперь давайте, все-таки, ради интереса, посмотрим, существует ли вообще связь между количеством труда, затраченного на производство товара, и удовлетворением общественных потребностей.

Нам представляется, что такая связь совершенно неоспорима. Все мы, к сожалению, вынуждены тяжело трудиться, чтобы удовлетворять свои потребности¹³. Если не брать случая, когда труд плохо организован, очевидно, что чем больше мы трудимся, тем больше мы создаем продуктов, удовлетворяющих потребности, а значит – в более полном объеме мы эти потребности удовлетворяем.

«Большее количество потребительной стоимости, – говорил Карл Маркс, – составляет само по себе большее вещественное богатство: два сюртука больше, чем один. Двумя сюртуками можно одеть двух человек, одним – только одного и т.д.»¹⁴.

Причем, как это не печально, труд всегда связан с определенными временными затратами. Конечно, неверно утверждать, что количество труда всегда пропорционально рабочему времени, в течение которого труд совершается, но все-таки очевидно, что чем больше время, затраченное на труд, тем больше продуктов можно изготовить. Если один сюртук шьется в течение двух рабочих дней, то за четыре дня можно сшить два сюртука, за шесть дней – три сюртука и т.п. То есть чем дольше мы работаем, тем больше потребностей мы можем удовлетворить.

Но точно такое же положение получается, когда речь идет не о сюртуках, а о сапогах, пирогах, космических спутниках, носках, ювелирных украшениях и т.д. При этом, чтобы было ясно, мы отнюдь не пытаемся никого уверить в том, что десять пар носков, произведенные за два рабочих дня, каким бы то ни было образом следует приравнять к одному сюртуку.

¹³ А в товарном производстве положение еще более горькое – мы вынуждены трудиться, чтобы удовлетворять потребности других, а лишь затем получить возможность удовлетворить собственные.

¹⁴ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., 2-е изд., М., 1955, т. 23, стр. 55.

Мы говорим лишь о том, что большее или меньшее удовлетворение потребностей проистекает из больших или меньших затрат труда.

Вопрос, естественно, следует ставить иначе. Требуется выяснить, какое рабочее время необходимо употребить, чтобы удовлетворить потребности, а также на какие конкретные виды труда требуется затратить это рабочее время. Для того, чтобы решать эту задачку в относительно простых ситуациях, люди научились *планировать*. Так, например, Робинзон Крузо, после того, как прошел первый шок от осознания плачевности его положения и некоторой нормализации его хозяйственной деятельности, мог бы для себя решить, сколько времени ему нужно тратить на охоту, сколько на возделывание огорода, сколько на курение трубки и разговоры со своим попугаем и т.п.

Но когда требуется сделать то же самое в рамках большого общественного производства, а тем более – товарного производства, кажется, будто задачка становится трудноразрешимой. И, тем не менее, абсолютно необходимой. Для того, чтобы экономика, основанная на товарных отношениях, могла эффективно удовлетворять потребности, в ней должны возникнуть определенные механизмы, позволяющие распределять трудовые затраты, рабочее время, а также и имеющиеся материальные ресурсы. Это означает, что тем самым возникающие товарно-денежные отношения служат своеобразным заменителем той самой процедуры планирования, которая с необходимостью возникает в относительно простых экономических системах, вроде робинзонова хозяйства.

На первый взгляд кажется, что проблема здесь состоит именно в том, чтобы совместить предложение товаров и спрос на них. Но это только на первый взгляд. Такая постановка основной экономической проблемы имеет смысл только в том случае, если теоретически отклонения предложения от спроса могут быть достаточно существенным и носить достаточно устойчивый, долговременный характер. Иначе следует предположить, что

проблемы отклонений предложения от спроса решаются чисто техническими методами в ходе будничной целенаправленной работы людей, управляющих различными составляющими хозяйственного механизма, и не составляют теоретической проблемы.

Однако, когда глядишь в современные учебники по макроэкономике, наполненные графиками, рисунками да формулами, в которых, например, некая функция спроса противостоит некой функции предложения, возникает такое чувство, будто в экономике действуют абсолютные дилетанты, которые полностью лишены мыслительных способностей и, уж во всяком случае, мыслительные способности люди проявляют где угодно, только не в своей хозяйственной деятельности.

Дело изображается так, будто некие производители вырабатывают свои товары совершенно тайно, изолировано, за глухим забором, в полном отрыве от внешнего мира. Потом они приволакивают свои товары на некий таинственный рынок, где с удивлением видят бесформенную орду потребителей, каждый из которых желает каких-то немислимых благ и размахивает какой-то произвольной суммой денег, непонятным образом у него появившейся. К тому же, производители, здесь обнаруживают, что на рынке они не одни такие, что, откуда ни возьмись, набежали зловредные конкуренты, которые начинают предлагать потребителям такие же товары и сбивать цены. Получается так, что все производители, вместе взятые, формируют свое предложение товаров совершенно случайным образом, а все потребители приходят на рынок со своим спросом, который возник у них также по мановению волшебной палочки. И только там, на рынке, производители и потребители начинают выяснять, как им лучше продать и купить товары, как прийти к равновесию.

Но спросите у любого директора завода, а еще лучше – у директора по маркетингу, как его предприятие планирует производство и сбыт продукции, какие у него конкуренты, какую долю рынка они занимают и какова доля его

предприятия, каков спрос на производимый товар, кто является его покупателями. Поверьте, что если на предприятии хорошо поставлена работа, то вам в любое время дня и ночи дадут на все эти вопросы исчерпывающий ответ. Если бы дело обстояло иначе, никакая экономика, основанная на товарных отношениях, была бы попросту невозможна, во всяком случае без огромных материальных потерь. Когда в какое-то время и в какой-то стране при нормальных условиях между производством и потреблением, без всяких видимых причин, возникают глубокие диспропорции, то это лишь означает, что там не хватает грамотных менеджеров, статистиков и т.п. Нет такого производства, такого предложения, которое не было бы непосредственно ориентировано на спрос, нет такого производителя, который стал бы тратить собственные ресурсы и усилия для производства товара, если бы он, с достаточно большой долей вероятности, не был уверен в сбыте своих товаров. В этом смысле поведение производителей в реальной экономике ничем принципиально не отличается от поведения достославного Робинзона. Они точно также вынуждены планировать.

Маркс совершенно правильно утверждал, что

«производство – внешний предмет для потребления, потребление – мысленно представляемый предмет для производства»¹⁵.

При нормальных экономических обстоятельствах трудно представить себе, что производитель изготавливает и предоставляет потребителю нечто такое, что не соответствует его потребностям. Разумеется, такое возможно, но только в качестве эксперимента, в качестве некой единичной случайности. Например, автомобильный завод может выпустить автомобиль, который не будет пользоваться спросом. Но производство такого товара после неудачи с реализацией пробной партии в большинстве случаев будет немедленно

¹⁵ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 46, ч. I, стр. 29.

прекращено. Но можно ли на основании этого говорить о каких-то глобальных, теоретически значимых противоречиях между спросом на автомобили и их предложением? Врядли.

С другой стороны, свои потребности потребитель выражает в тех товарах, которые реально производятся в обществе. Если потребитель желает получить транспортные услуги, то в различные эпохи он представляет себе предоставление этих услуг или в качестве телеги на деревянных колесах, или в качестве паровоза, или в качестве самолета, способного на межконтинентальные перелеты. Александру Македонскому пришлось добираться до Индии на своем Буцефале или других его четвероногих родичах, но ему и в голову не могло прийти потребовать себе «Боинг» или «ИЛ-62». Во всяком случае, великому завоевателю пришлось бы подождать пару тысячелетий, пока производство не дойдет до изготовления таких лайнеров.

Точно также и количество произведенного продукта, даже производимого в массовом масштабе для массового потребителя, определяется производителем на основе изучения потребностей и всякого рода статистики производства. Если кому-то представляется, что здесь проблема решается исключительно конкуренцией производителей, то это явная ошибка.

Конечно, мы можем сколько угодно совершенствовать методы изучения рынка, соревноваться в том, чьи прогнозы более правильны и надежны. Мы можем также предполагать, что в некоторых случаях привычные методы не сработают и будет допущена некоторая ошибка. Но тем не менее при исследовании экономических процессов мы обязаны опираться на то, что хозяйствующие субъекты – это разумные люди, причем и действуют они именно как существа, обладающие интеллектом, свойством анализа, а главное – умением ставить цели и достигать поставленных целей. Любой товаропроизводитель изначально производит свой продукт не для

себя, а для других, для потребителей. Отсюда и понятная цель – обеспечить, чтобы продукт был продан, что невозможно осуществить без того, чтобы не представлять себе потребителя, его потребности уже в тот момент, когда товар только еще предполагается произвести.

Ни одна, даже самая наилучшая экономическая теория не сможет принизить значение прикладных знаний, с помощью которых люди организуют свое хозяйство, т.е. отменить маркетинг, науку управления, статистику, нормирование или бухгалтерский учет. Более того, любая экономическая теория обязана исходить из того, что все эти сферы прикладных знаний реально существуют и оправдывают свое предназначение, которое состоит в том, чтобы помогать людям ставить перед собой вполне конкретные хозяйственные цели, предоставлять им достаточно полную информацию, необходимую для управления экономическими процессами, а также способы пользования этой информацией для достижения поставленных целей.

В общем, строить глобальные экономические теории на том основании, что спрос и предложение могут реально противостоять друг другу – занятие абсолютно химерическое, которым могут заниматься лишь люди, для которых реальное производство представляет из себя голую абстракцию, которые просто плохо представляют себе, как оно осуществляется, какие решения вынуждены принимать конкретные производители.

Отсюда можно сделать вывод, что различие между оценкой потребностей и противостоящим им производством обычно столь ничтожно, что для теоретической разработки экономических проблем, для раскрытия их внутренних существенных связей, оно может быть признано несущественным. Различие между предложением и спросом может образовываться не потому, что существует противоположность, коренное противоречие между производством и потреблением, а потому, что нарушены какие-то условия нормального производства и потребления.

Поскольку современный хозяйственный механизм – явление чрезвычайно сложное и многослойное, то в нем начинают действовать явления вторичного порядка, естественно, влияющие на общий результат, т.е. удовлетворение спроса. Выявление таких условий, несомненно, входит в сферу действия экономической науки, но не имеет непосредственного отношения к взаимодействию спроса и предложения.

Постулат о соответствии спроса и предложения, традиционно отождествляемый с классической школой политической экономии, носит в истории экономической науки наименование «закона Сея». Знаменитый французский политэконом Жан-Батист Сэй в своем «Трактате по политической экономии» утверждал, что «сбыт продуктов создается самим производством»¹⁶ и что «спрос на продукты вообще бывает тем живее, чем деятельнее производство»¹⁷. С тех пор многочисленные приверженцы маржиналистских теорий исписали немало страниц с целью показать ложность данного положения. И, наоборот, показать, что именно в нахождении равновесия между спросом и предложением благ состоит основное содержание экономических процессов, в т.ч. и процессов ценообразования.

Сам способ, которым Ж.-Б. Сей пытается обосновать свой «закон» не может не вызывать вопросов (во всяком случае, его логика ничем не напоминает ту, которая приведена выше). Конечно, нельзя утверждать, что именно производство создает спрос, но и спрос ровно в той же мере определяет производство – это обоюдный процесс. Но с одним он, несомненно, прав – с точки зрения теоретической, в качестве общей

¹⁶ Сей Ж.-Б., Бастиа Ф.. Трактат по политической экономии/Ж.-Б. Сей; Экономические софизмы. Экономические гармонии/Ф. Бастиа/ Сост., вступ. статья, коммент. М.К.Бункина, А.М.Семенов. – М.: Дело, 2000, стр. 43.

¹⁷ Там же, стр. 49

тенденции, мы можем утверждать соответствие спроса предложению, а предложения – спросу.

Что же из этого следует?

То, что степень удовлетворения потребностей можно прямо связывать с количеством затраченного на это общественного труда. «Иначе, - вопрошает тот же Ж.-Б. Сей, – каким же образом могло бы быть, что теперь во Франции в один год покупается в 6 и 8 раз больше предметов, чем покупали в несчастное царствование Карла VI? Это происходит, очевидно, оттого, что теперь производится в 6 или в 8 раз больше продуктов, чем прежде»¹⁸. Хотя, безусловно, правильно и обратное – количество труда связано с уровнем удовлетворения потребностей и тем самым ценность товаров зависит от потребления.

В общем можно утверждать, что маржиналистская школа решает проблему, которой ... попросту не существует.

Действительный вопрос, который подлежит серьезному обсуждению, заключается в ином. Хотя совершенно ясно, что стоимость товаров, их цены формируются в процессе трудовой деятельности людей, но сама трудовая деятельность в разные эпохи неодинакова. Можно, следовательно, предположить, что те определения стоимости, которые имели место быть во времена А.Смита, Д.Рикардо и К.Маркса (хотя и у них, как мы еще увидим, эти определения отнюдь не идентичны) недостаточны в наши трудные времена. То есть прежде всего, если мы хотим исследовать тайну товарных цен, следует посмотреть на те коренные различия, которые приобрел процесс труда за последние полтора века.

¹⁸ Там же, стр. 45

4. Концепция простого и сложного труда

Политическая экономия со времен Людовика XV и его лейб-медика Франсуа Кенэ декларировала зависимость цен от трудовых усилий¹⁹ и умела различать стоимость и полезность. Учитывая то, что мы сказали ранее, на этом изложение трудовой теории стоимости можно было бы считать в общих чертах законченным.

Но есть одно существенное обстоятельство, которое не позволяет поставить точку в развитии теории стоимости никогда, во всяком случае до того самого момента, пока человечество не перестанет трудиться.

Это обстоятельство заключается в том, что мы рассматривали до сих пор общественное производство в чрезвычайно упрощенной, схематичной форме, не делая различия ни между различными видами потребностей, ни между различными видами труда. Мы говорили просто о потребностях как о единой потребности, мы говорили о труде как о процессе, имеющем единые определяющие характеристики, которые можно просто обусловить производительностью и продолжительностью труда. Разумеется, такая абстракция труда является слишком общей, стирающей не только несущественные, мешающие пониманию процесса свойства, но и весьма значимые родовые признаки, например, разделение труда.

Разумеется, говорить о трудовой теории стоимости без анализа разделения труда, без изучения общих и различных свойств разных видов труда абсолютно невозможно, ибо, когда экономист произносит слово «труд», то, строго говоря, он должен понимать, что количество разнообразных трудовых процессов нисколько не уступает многообразию видов товаров, а иногда и превосходит их.

¹⁹ «От человеческого труда и от усердия людей зависит плодородие земель, продажная цена продукции и правильное пользование денежными богатствами» (Франсуа Кенэ. Избранные экономические произведения, стр.145)

При этом также необходимо учесть и то обстоятельство, что в различные эпохи при различных состояниях техники и организации производства люди трудятся по-разному. Меняется характер взаимодействия живого человеческого труда со средствами производства, соотношения физического и умственного труда, а поскольку изменяется сам характер труда, изменяется и способы его измерения, способы сопоставления различных видов труда по отношению друг к другу. А поскольку измерение количественных характеристик труда различно, различно и влияние его на стоимость товаров.

«Мыслить это наполненное бытие, - говорит Гегель, - значит освободить его от формы единичностей и случайностей и постигнуть его как всеобщее, как в-себе-и-для-себя-необходимое, как бытие, определяющее себя и действующее согласно всеобщим целям, бытие, которое отлично от первого бытия»²⁰.

В общем, мы должны учитывать, какие из свойств трудового процесса являются при разных исторических условиях важными, определяющими, а какие второстепенными, случайными, мешающими выявить основные связи. То есть нам осталась сущая «мелочь» - установить, что является единичным и случайным, а что всеобщим.

Переходя, наконец, от общих слов к сути дела, необходимо вспомнить, что у К.Маркса, в отличие от других представителей трудовой теории стоимости, используется некая абстракция – так называемый «всеобщий труд», или «абстрактный труд», который определяется как простой расход физической и умственной энергии, как просто рабочее время. Он, по мысли теоретика угнетенного пролетариата и порождает стоимость товаров. В то же время, Маркс выделяет и другую сторону трудового процесса, которую он назвал «конкретным трудом», подразумевая под таковым полезный труд, создающий потребительные стоимости товаров.

²⁰ Г.В.Ф.Гегель, Энциклопедия философских наук, М., Издательство «Мысль», 1975, т.1, стр.170.

«Всякий труд, - говорит К.Маркс, - есть, с одной стороны, расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле, - и в этом своем качестве одинакового, или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров. Всякий труд есть, с другой стороны, расходование человеческой рабочей силы в особой целесообразной форме, и в этом своем качестве конкретного полезного труда он создает потребительные стоимости»²¹.

Анализируя в качестве примера труд портного и ткача, которые, несомненно, являются особыми видами труда, создающими особые потребительные стоимости, Маркс замечает, что

«как портняжничество, так и ткачество, несмотря на качественное различие этих видов производительной деятельности, представляют собой производительное расходование человеческого мозга, мускулов, нервов, рук и т.д. и в этом смысле – один и тот же человеческий труд. Это лишь две различные формы расходования человеческой рабочей силы»²².

Этот самый абстрактный труд Маркс совершенно логично и предлагает измерять рабочим временем, а тем самым сводит образование стоимости товаров к рабочему времени.

Но так как, разумеется, свести все виды труда только к рабочему времени не удастся и можно привести множество примеров, когда в единицу времени различные работники затрачивают различные физические и умственные усилия, по разному расходуют резервы своего мозга, мускулов и нервов, то Маркс предлагает определить некий «простой средний труд», который «есть расходование простой рабочей силы, которой в среднем обладает телесный организм каждого обыкновенного человека, не отличающегося особым развитием»²³. При этом он вводит и понятие сложного труда, о котором сообщает следующее:

²¹ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 23, стр. 55

²² К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 23, стр. 52-53

²³ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 23, стр. 53

«Сравнительно сложный труд означает только возведенный в степень или, скорее, помноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большему количеству простого труда. Опыт показывает, что такое сведение сложного труда к простому совершается постоянно. Товар может быть продуктом самого сложного труда, но его стоимость делает его равным продукту простого труда, и, следовательно, сама представляет лишь определенное количество простого труда. Различные пропорции, в которых различные виды труда сводятся к простому труду как к единице их измерения, устанавливаются общественным процессом за спиной производителей и потому кажутся последним установленным обычаем»²⁴.

Несложный анализ данных цитат невольно наводит на мысль, что здесь мы имеем дело с одним из самых слабых пунктов марксовой политэкономии. Как только исследователь вместо того, чтобы дать определенный метод исчисления какого-то из вводимых им показателей, начинает ссылаться на некий «опыт», который сам по себе устанавливает некие пропорции, то дело становится явно подозрительным. Он становится чем-то похож на профессора Е.Бем-Баверка с его домохозяйкой, которая исчисляет предельную полезность лучше всяких ученых мужей.

Но дальше Маркс уже просто предлагает не рассматривать особо различия в сложности труда и говорит, что

«ради простоты в дальнейшем изложении мы будем рассматривать всякий вид рабочей силы непосредственно как простую рабочую силу, - это избавит нас от необходимости сведения в каждом частном случае сложного труда к простому»²⁵.

Таким образом, с одной стороны Маркс признает, что разные виды труда могут в одно и то же рабочее время порождать различные стоимости, но, с другой стороны, предлагает нам этим вопросом не утруждаться и отвлечься от всех проблем, порождаемых данным фактом. Таким образом, перед нами может встать проблема: можно ли, не потеряв важных для анализа обстоятельств, абстрагироваться от различий простого и сложного

²⁴ Там же

²⁵ Там же

труда и свести весь анализ только к анализу стоимости, порождаемой простым трудом?

Впрочем, более правильным будет сформулировать этот вопрос совершенно по-другому: существуют ли такие общественные исторические условия, при которых абстрагирование от различий в сложности труда является оправданным и каковы эти условия? И ответ на этот вопрос очевиден. Следуя рецепту старика Гегеля, это может быть оправдано тогда, когда сложный труд можно характеризовать как некое не слишком распространенное, единичное явление, не представляющее из себя значительной доли от всего общественного труда. Если при некоторых исторических условиях труд, по преимуществу, действительно является простым трудом, а отдельные проявления более сложных видов труда встречаются как некие особые, единичные факты, то абстракция Маркса не вносит в анализ каких-либо ужасных противоречий.

Достаточно хотя бы кратко перечитать те главы первого тома «Капитала», в которых К.Маркс дает анализ развития материальной и организационной базы капиталистического промышленного производства, как мы увидим не спекулятивно-метафизическое, а действительное, все более прогрессирующее и расширяющееся сведение всякого труда к простому. В принципе, сколько бы ни подшучивали над привычкой Маркса всюду выискивать «двойственности» а la Гегель, анализ реального мануфактурного производства реально показал наличие такой двойственности.

Вначале мануфактура превратила относительно полноценный и самостоятельный труд городского или сельского ремесленника в такую форму кооперации труда, при которой работник сосредотачивается на выполнении одной единственной, часто весьма примитивной в физическом и интеллектуальном отношении, операции с использованием узкоспециализированных орудий труда. Выясняется, что ни один индивидуальный работник на капиталистической мануфактуре не занимается

полноценным полезным, конкретным трудом, поскольку тот полуфабрикат, который он производит в результате выполнения своей отдельной маленькой операции трудно считать потребительной стоимостью. Его труд – это в чистом виде затрата рабочей силы, не имеющей, если взять его как таковой, никакого полезного содержания. И чем более развитой становится система разделения труда внутри мануфактуры, чем более специализированными становятся индивидуальные трудовые усилия и орудия производства, тем более простым становится труд, тем меньше он требует многообразных навыков, длительной подготовки. Если в течение нескольких дней, недели, месяца, наконец, вы можете практически на любое рабочее место подготовить достаточно полноценного работника – считайте, что перед вами тот самый средний простой труд, о котором и шла речь выше.

Еще более определенным становится положение работника тогда, когда в результате действия технического прогресса ручной труд замещается машиной. Как великолепно показали К.Маркс и Ф.Энгельс, в данном случае технические усовершенствования не только не обогащают сам процесс труда, но наоборот, делают его еще более монотонным и неквалифицированным.

«Наблюдать за машиной, связывать оборвавшуюся нить, - писал Ф.Энгельс, - это не такая деятельность, которая может занять ум рабочего, но в то же время она такого свойства, что мешает ему думать о другом. Мы видели также, что труд этот не требует напряжения мускулов, не дает простора физической деятельности. Таким образом, это не настоящий труд, а сплошное однообразие – самое убийственное, самое утомительное, что только можно придумать»²⁶

Если набраться цинизма и перевести все это на наукообразный язык, то это и есть тот самый простой средний труд, труд, лишенный каких либо определенных различий, абстрактный труд, всеобщий труд – называйте как хотите. И, что еще принципиально важно, это труд, единственной определенной характеристикой которого является затраченное рабочее

²⁶ К.Маркс, Ф.Энгельс, Соч., т. 2, стр. 404

время. Это либо то рабочее время, в течение которого мануфактурный рабочий производит свою всегда одну и ту же операцию, либо то рабочее время, в течение которого фабричный рабочий проводит возле машины. В последнем случае все еще более определенно: рабочее время – это просто время работы машины.

Но если труд любого рабочего, вне зависимости от того, в какой конкретной отрасли он работает и какую конкретную операцию выполняет, может быть с достаточной степенью точности определен как простой труд, как простая затрата усилий, как одинаковый труд, то тем самым вполне оправдано измерение количества затраченного труда неким единым общим измерителем, например, рабочим временем.

Так что, несмотря на определенные теоретические грехопадения, можно в целом утверждать, что теория стоимости Маркса от этого грехопадения не сильно пострадала и определение количества труда рабочим временем в пределах допустимой погрешности может быть признана исторически правильной. Конечно, с точки зрения адепта «чистой науки» всякое нарушение логической схемы воспринимается как жуткое преступление, если, конечно, не узреть в глазу этого адепта то самое бревно, которого он, по привычке, не замечает. Но если все-таки спуститься на грешную землю и признать за теоретиком право обобщать и объяснять те факты, которые ему известны, и оценивать его теоретическую работу с такой реальной точки зрения, то следует признать за каждым право на исторические ошибки.

Конечно, с середины XIX века процесс труда и способы его организации многократно изменились. И сегодня как никогда ясно, что та железная зависимость между количеством труда и затраченным рабочим временем, которая когда-то была вполне реальной, более не существует, как не существует возможности сведения всякого труда к простому среднему труду. Если, как это делают до сих пор ортодоксальные марксисты, мы по-

прежнему будем определять стоимость рабочим временем, то мы будем иметь дело с такой абстракцией, которая отвергает не только единичные, случайные, но и весьма существенные для анализа факты.

«Научно-техническая революция вызывает неоднозначные сдвиги в квалификации рабочей силы. В принципе воздействие новой технологии на содержание труда может быть трояким: в результате ее внедрения могут быть ликвидированы некоторые производственные функции, созданы новые функции и, наконец, сами функции, сохранившись, переданы машине. Внедрение компьютерной технологии в общественное производство существенно видоизменяет многие наиболее общие функции работников. Так, функции оценки хода производственного процесса, управления им осуществляются с помощью ЭВМ, функции непосредственного контроля за производственными процессами – с помощью сенсоров и дисплеев, функции физического воздействия на предмет труда – с помощью механических манипуляторов. При этом рутинные функции, как физические, так и умственные, как правило, ликвидируются.

Основное направление эволюции в содержании квалификации – переход от преимущественно физической работы, состоящей в ручном управлении станками и агрегатами, к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственных процессов. Разумеется, это лишь тенденция, в таком положении находится все еще меньшинство рабочих, поскольку новая технология не является господствующей. Непременным атрибутом рабочей квалификации нового типа является ее способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, новым формам организации труда и производства»²⁷.

При этом, например, американская статистика говорит нам, что неквалифицированные работники составляют всего 10,3% всех работников физического труда (без учета сельскохозяйственных рабочих). А вот работники умственного труда, так называемые «белые воротнички» составляли уже в 1995 году более 58% всей занятой рабочей силы²⁸.

²⁷ Государство и рынок: Американская модель. Под ред. д.э.н., проф. М.А.Портного и д.э.н., проф. В.Б.Супяна. – М.: Издательство «Анкил», 1999 г., стр.88

²⁸ Там же, стр. 87.

Впрочем, проблема не только в чисто количественных показателях. Существенно изменилась сама сущность трудового процесса. Прежде всего нам требуется рассмотреть так называемый «жизненный цикл» товара. Данное понятие описывает временной интервал, в течение которого производится один и тот же товар, от внедрения его в производство и до того момента, когда изготовление данного товара прекращается, а на поток пускается новый товар. Понятно, что в XIX веке жизненные циклы производимых продуктов были практически бесконечны, поскольку для сокращения жизненного цикла и замены производимого товара иным товаром, который или лучше удовлетворяет потребности, или более дешев, требуется определенная гибкость трудового процесса, позволяющая достаточно легко переходить от производства товара одного вида к производству другого товара. Поэтому качественные характеристики продукции менялись в те времена не слишком часто.

Иное дело в современном производстве – некоторые фирмы обновляют ассортимент производимых товаров чуть ли не каждый год. Средний жизненный цикл товаров, следовательно, резко сократился.

Что это значит с точки зрения процесса труда?

А то, что постепенно производителей начинает волновать не столько возможность производить товар в необходимом количестве, а именно проблема качества товара, его потребительских свойств. Если современные технологии позволяют производить товар практически в любом количестве, то на первое место выходит проблема, *какой* товар производить. Следовательно, прежде всего имеет значение не количество затраченного труда, а именно его качественная компонента. Если изъясняться в Марксовых терминах, снижается значимость абстрактного труда и повышается значение труда конкретного, определяющего полезность производимого товара.

На практике это выражается в том, что все большую роль для товаропроизводителей приобретают именно научные и конструкторские подразделения, маркетинг, позволяющий определить полезность производимого товара еще до момента его производства. И постоянно увеличивается доля именно этих трудозатрат в издержках производства. Но если это так, то определять затраты такого рода труда затраченным рабочим временем как-то даже неудобно. Результат такого труда непосредственно представляется в потребительских свойствах создаваемых новых товаров.

Не желая особенно углубляться в анализ производственных процессов, мы, тем не менее вправе отметить, что различия между простым трудом и такими видами труда, которые Маркс мог бы назвать сложными, стали массовым явлением. Следовательно, нам необходимо при рассмотрении теории стоимости определиться с тем, что мы не можем непосредственно измерять количество труда затраченным на производство товаров рабочим временем, поскольку каждый раз нам пришлось бы специально выяснять, какой степени сложности был примененный труд и на какой коэффициент нам следует умножить затраченное рабочее время. При любом измерении количества труда нам бы потребовалось постоянно обращаться к какому-нибудь толстому квалификационному справочнику и выяснять там, насколько труд инженера-химика сложнее труда вальцовщика III разряда. А потом выяснять, кто составлял справочник. На предмет проверки его психической вменяемости.

Понятно, что такой путь малоперспективен. Понятно также, что различия в сложности труда проистекают прежде всего из различий видов конкретного труда, а следовательно – нам придется включать в обоснование ценовых соотношений не только абстрактный труд в том виде, как его определил автор «Капитала», а труд как таковой – в единстве абстрактного и конкретного труда. Но, если идти до конца, поскольку конкретный труд неотделим от процесса создания потребительной стоимости, нам придется

начать с анализа потребительной стоимости и сделать то же самое, что уже сто лет назад «совершили» Джевонс, Менгер и Вальрас, а именно показать связь потребительной стоимости и цен. Но более правильным, если все-таки оставаться в рамках трудовой теории стоимости, нам требуется показать связь конкретного общественного труда, во всем его многообразии, и стоимости товаров.